



Curiosix

LE MAGAZINE

- ETE 2016 | -





Après une petite balade à la Columbia l'an dernier, H s'est fait de nouveau inviter aux Etats-Unis pour deux mois au centre des études marines de Stanford à Monterey. Cette fois-ci, pas besoin de faire un *red-eye* pour la voir (c'est ainsi que l'on surnomme les lignes aériennes qui relient la côte ouest à la côte est car elles s'effectuent de nuit mais ne sont pas assez longues pour le repos du brave). Pour aller de la Silicon Valley à Monterey, il faut compter deux heures en voiture et celles-ci vous transportent dans un autre pays. L'autoroute traverse un plateau complètement désertique et monotone, parsemé ça et là de villes pauvres où s'alignent pick-ups et mobil-home. Toutes les radios passent subitement en espagnol et l'on voit des groupes de mexicains pliés en deux dans les champs récolter l'ail et le coton sous le soleil de plomb.

Pour son premier weekend, pique-nique face à la baie de Monterey, balade sur Cannery Row avec ses échoppes à sardines, puis sur la côte jusqu'au promontoire à baleine (mais en guise de cétacés nous n'avons trouvé que des touristes). Devant une insistance justifiée, j'ai accédé à la requête d'H de venir découvrir mon potager babylonien. Alors qu'elle se perdait en admiration pour mes pommes de terre fraîchement déterrées, nous vîmes la chose la plus adorable qui soit : un raton laveur ! Je l'attendais depuis des mois et voilà qu'il m'était enfin apparu ! Le comble est que sa tanière est littéralement à trois mètres de ma chambre et que je ne m'en étais jamais rendu compte (j'avais des doutes avec les fraises qui disparaissaient mais ça aurait pu être l'une de nos charmantes voisines).



Je sais que je vous ai plutôt bien vendu le train la dernière fois mais je vous prie de bien vouloir croire que l'Amérique n'est pas le pays des transports en commun ni du covoiturage. Monterey est une grosse ville et pourtant nous avons été bien en peine de trouver une quelconque liaison avec la Silicon Valley qui est tout de même la métropole la plus proche. Malgré les horaires annoncés sur le site internet de la compagnie de bus, il fallut se rendre à l'évidence une fois dans la gare déserte que la diligence avait dû être attaquée et qu'il ne faudrait pas compter sur elle pour ramener H à Monterey. Pour son second weekend, nous sommes allés faire en long, en large et en travers la réserve de Point Lobos. C'était superbe ! Vous découvrirez en photo les somptueux paysages mais il vous faudra user de votre imagination pour voir les adorables loutres toutes duveteuses allongées sur leur dos et qui se brosaient les oreilles.



H achevait seulement une semaine aux Etats-Unis que déjà elle avait remarqué la phrase préférée des Américains : “What’s your favorite restaurant?”

C’est dingue, à chaque fois que je rencontre quelqu’un, quel que soit son âge et son genre, j’ai le droit à la question. Vous pensez que ça pourrait s’arrêter là ? Naïfs que vous êtes. La raison de vivre de certains de mes amis est de découvrir de nouveaux restaurants. Et alors même qu’ils savent que je me fais la cuisine le soir et que je n’ai jamais de réponse convaincante, ils continuent de me demander régulièrement quelle est ma table préférée du moment. A croire qu’ils affectionnent particulièrement le petit air dédaigneux que je leur décoche scrupuleusement à chaque fois.

Il y a bien une cantine où nous allons parfois histoire d’user nos *caligae* : tant que l’on n’y tombe pas malades, ça suffit comme ça en aventures culinaires ! Cette différence culturelle me frappe énormément. Avec mes amis en France, nous restions des mois à la terrasse du café du coin de la rue jusqu’à ce que les prix grimpassent de dix centimes après quoi nous migrions nos guenilles à celui d’en face. Avec le temps (et l’argent) nous nous faisons peut-être plus téméraires et passons d’une rive à l’autre de la Seine presque sans appréhension mais n’importe quel troquet mériterait nos potins. Au contraire, les Américains vont au restaurant pour le restaurant. Ils y vont parce qu’il vient d’ouvrir, parce qu’il y a 5 étoiles sur Yelp ou parce que tout le monde en parle. Et même s’ils adorent, ils n’y retourneront probablement jamais parce qu’ils l’ont déjà fait une fois. Je suis complètement dépassée lorsque nous organisons des dîners et où tout le monde égraine les noms des bistros dont il ou elle a entendu parler récemment. Mes collègues font d’ailleurs régulièrement des trois étoiles « pour voir » et n’ont même pas l’air d’en garder des souvenirs aussi poignants que celui que gardera leur porte-monnaie.

Les Américains sont sincèrement passionnés par la restauration mais supposent à tort qu’en tant que française c’est un trait que nous partageons. Ils n’ont de cesse de me demander si je connais tel ou tel troquet à Paris d’ailleurs. Il y a une citation de Julia Child – sorte de Maité américaine – qui dit qu’en France « la cuisine est une forme sérieuse d’art et un sport national ». Cette phrase illustre pour moi à quel point les Américains fantasment complètement sur le rôle que nous donnons à la cuisine dans notre vie. Ils s’imaginent que nous passons notre temps soit au restaurant à manger des choses incroyables, soit aux fourneaux tous les soirs à préparer des pièces montées. Ils ne semblent pas envisager que le seul et véritable plat qui soit à porter aux nues est la purée de Maman.

Mieux vaut découvrir quelque chose de neuf que d’aller pour une valeur sûre. Cet adage se retrouve beaucoup dans la psychologie américaine il me semble.

Moi aussi j’avais des aprioris sur les Américains d’ailleurs et je suis très déçue : mais où donc est passé ce bon vieux McDonald’s ?

Le but premier d’un dîner est gustatif avant d’être convivial, la tradition du repas de trois heures n’ayant pas encore traversé l’Atlantique. C’est connu, les Américains sont couche-tôt. Ce, même lors des mariages où le dîner dure à peine une heure et où tout le monde rentre à la maison fissa avant minuit apparemment. Mes amis M et S se marient l’an prochain aux Etats-Unis et malgré le recours aux services des fameuses *wedding planners*, ils n’ont pas réussi à trouver de lieu où l’on puisse garder la musique après 22h ! Les malheureux s’y prennent plus d’un an à l’avance et tous les lieux de réception de Californie du nord sont déjà réservés sans discontinuer tout l’été. Ils ont fini par arrêter leur choix sur une maison privée sur les bords du lac Tahoe (7500€ tout de même rien que pour utiliser le jardin). Puisqu’il n’est nul besoin d’être prêtre ni élu pour officier (c’est un certificat à passer sur internet), j’ai naturellement proposé mes services pour les marier mais ma clownerie ravageuse n’a étonnement pas convaincu.



Mon entreprise a enfin fini par boucler sa levée de fonds (series D) ! Le constat est terrible : en dépit du fait de compter pour investisseurs parmi les meilleurs fonds de capital risque de la vallée, il a fallu plus de six mois pour mendier moins de dix millions de dollars et diviser ainsi notre valorisation par trois ! Un terrible coup de massue qui illustre la contraction du financement dans l'industrie technologique. Il n'y avait rien de glorieux dans le montant récolté et pourtant nous l'avons célébré dans l'entreprise tant cela était un soulagement d'en avoir fini avec cette campagne de financement qui n'avait que trop duré. Le climat est généralement morose : les entreprises valorisées à plus d'un milliard de dollar qui sont surnommées les « *unicorns* » (= licornes, parce qu'elles étaient censées être rares et extraordinaires) se font désormais appeler les « *zerocorns* » (parce qu'on finit par se demander si elles valent même un kopeck). Pendant des années, les investisseurs ont distribué de l'argent à gogo sur les promesses de croissance des startups. L'échafaudage était quelque peu bancal puisque le succès des firmes dépendait de leur traction et non pas de la performance réelle : les chiffres de vente devaient toujours être plus gros, ce qui n'était possible que par des investissements insensés dans les équipes de vente et de marketing au détriment du produit lui-même et de la rentabilité. La création de richesse est alors quelque peu factice : il suffit de couper l'intraveineuse pour que la startup s'effondre du jour au lendemain. Aujourd'hui, le vent change et les fonds réclament désormais un équilibre rapide des coûts et des revenus en échange de leurs deniers.

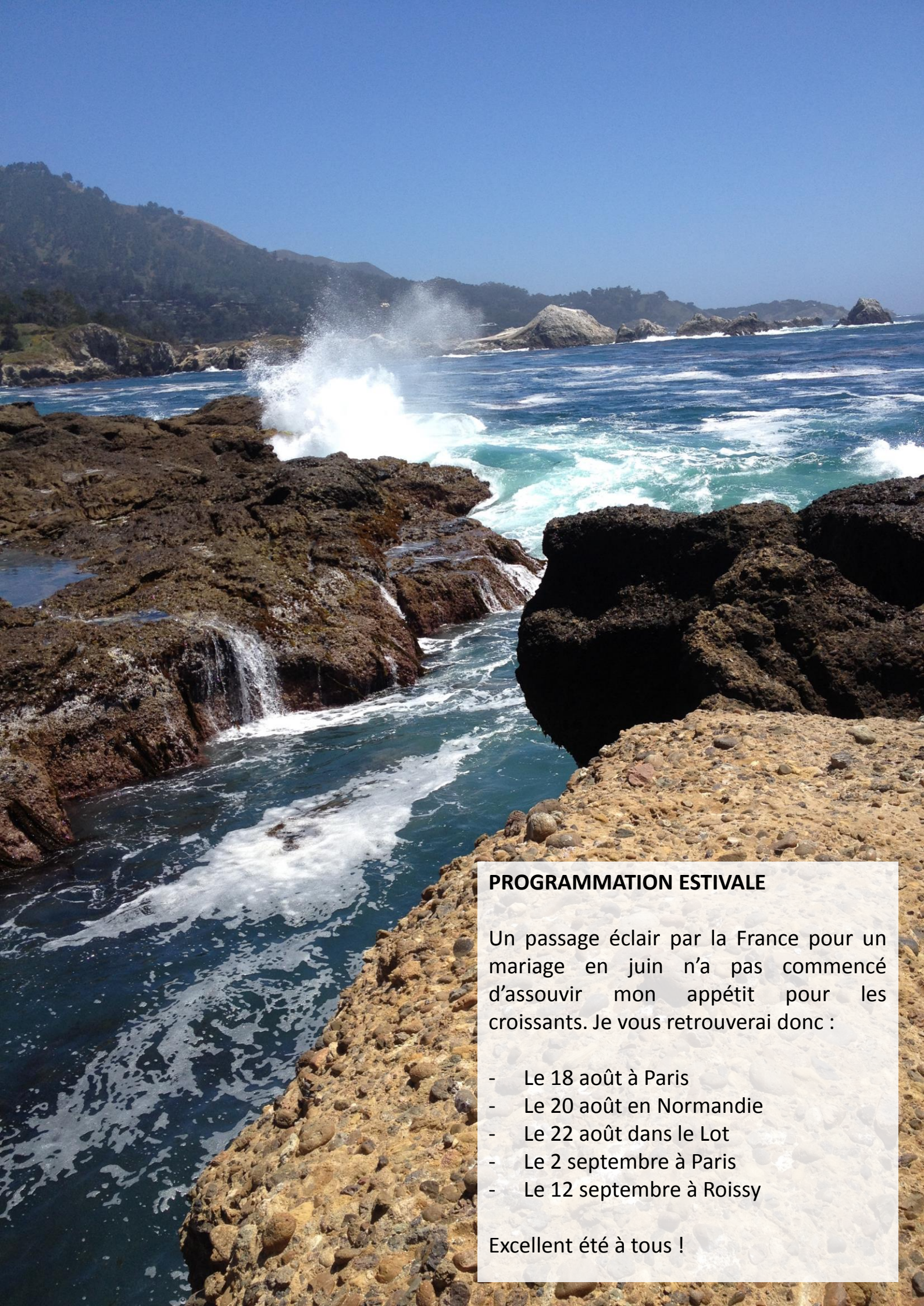
Cette nouvelle approche devrait permettre de concentrer le marché : les startups qui voient leur valorisation s'écraser se font racheter, il y a moins de nouveaux acteurs et ceux-ci ne renversent pas la donne à coups de dollars, et les startups qui survivent rationalisent leurs coûts et sortent de la disette plus saines financièrement. C'est un peu ce qui arrive à ma boîte : à cours d'argent, il a fallu réfléchir aux dépenses, repenser la stratégie de vente pour signer moins de contrats mais avec de vraies marges. C'est évidemment une période un peu incommode puisque tout le budget des ressources humaines est allé à l'équipe d'ingénierie et que les autres équipes sont en sous-effectif depuis plus de six mois. L'objectif est d'acheter son indépendance par la profitabilité mais cela signifie aussi qu'il n'y aura probablement plus de croissance fulgurante ni de largesses financières – je vais devoir repasser pour mon clavier en diamants.

Un épisode de la dernière saison de *Silicon Valley* illustre bien ce dont je viens de parler : alors que la startup que l'on suit dans la série reçoit son premier financement sérieux, au lieu de recruter des ingénieurs le conseil d'administration embauche une équipe de dix vendeurs alors que le produit n'existe même pas encore (cet épisode fut abondamment commenté au bureau d'ailleurs, tout le monde s'y retrouvant).

Nous sommes en train de refaire entièrement notre produit (pour mémoire : un logiciel en ligne de marketing analytique). Tout est neuf : de la UI (*user interface* = le visuel) et la UX (*user experience* = la façon d'utiliser le logiciel) à toutes les différentes couches de technologie derrière tout ça (ingestion des données, stockage des données, transformation des données, passage à une architecture complètement horizontale pour découpler à l'envi la puissance de calcul, etc). La motivation de refaire entièrement la plateforme est de pouvoir gérer de bien plus gros volumes d'information bien plus rapidement et ainsi de signer d'importants clients. Il va de soi que l'équipe de vente a allègrement vanté cette nouvelle plateforme avant même qu'elle existât. Evidemment le département d'ingénierie qui bosse sur cet énorme projet depuis un an et demi s'est réveillé au dernier moment et mon équipe est obligée de lancer des clients sur une plateforme qui n'a pas été testée sans bien sûr avoir le droit de leur dire qu'ils sont alpha-testeurs. Nuits blanches et stress mis à part, je pense que le nouveau produit est top et bien conçu mais clairement c'est un calvaire pour mes collègues et moi. O a rompu avec son copain, H est en dépression, A s'endort sur son ordinateur le soir et ne croise plus sa femme. A la maison, R fait la tête car on le laisse mourir de faim. Autant dire que c'est la grosse ambiance. Du coup, même si ça devrait se calmer à la rentrée, je pense fortement à changer de travail. J'aimerais même arrêter tout court mais il paraît qu'après il n'y aura plus de sous.

Allons, avant de penser à la suite mon esprit se tourne vers l'agréable contemplation d'un enterrement de vie de jeune fille le weekend prochain, d'une partie de camping avec mes collègues le suivant, puis de l'arrivée de P pour deux semaines, d'un pique-nique à Carmel avec H et M et enfin du retour au pays pour trois semaines !





PROGRAMMATION ESTIVALE

Un passage éclair par la France pour un mariage en juin n'a pas commencé d'assouvir mon appétit pour les croissants. Je vous retrouverai donc :

- Le 18 août à Paris
- Le 20 août en Normandie
- Le 22 août dans le Lot
- Le 2 septembre à Paris
- Le 12 septembre à Roissy

Excellent été à tous !